
RELACIONES INTERNACIONALES

Estados Unidos y China: la evolución de los diferenciales de complejidad y las disputas comerciales

Ximena Echenique Romero* y Patricio Narodowski**

* Doctora en Economía, Universidad Nacional de México (UNAM). Posdoctorado en Economía Aplicada, El Colegio de la Frontera Norte. Profesora del Seminario de Economía Internacional en el Doctorado de la Facultad de Economía (UNAM), Circuito Interior S/N, Ciudad Universitaria. Delegación: Coyoacán, CP. 04510, Ciudad de México, CDMX xvromero@yahoo.com.mx

** Economista, magíster en Economía y doctor en Geografía del Desarrollo. Docente de la Facultad de Ciencias Económicas y de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación (FaHCE) de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP) y de la Universidad Nacional Arturo Jauretche (UNA). Cofundador y director del Programa y Maestría de Políticas de Desarrollo de la FaHCE-UNLP, Calle 51 e/ 124 y 125 (1925) Ensenada, Buenos Aires, Argentina p.narodowski@gmail.com

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: febrero de 2019

ACEPTACIÓN: mayo de 2019



Resumen

Se aborda la relación comercial entre los Estados Unidos y China en su estado actual, en particular la especialización relativa y los diferenciales de complejidad en los flujos, tema fundamental para entender el impacto que puede tener la guerra comercial iniciada por Donald Trump en 2018. Se presta especial atención a los factores de competitividad que ostentó China en el inicio del proceso y en los actuales, así como los objetivos que el gigante asiático se propone para aumentar su competitividad. En función de esto, se analiza el rol de China como coordinador de la red productiva global, especialmente asiática. Finalmente, se sacan conclusiones sobre el futuro del vínculo y de la actual estrategia proteccionista americana.

Palabras clave: Estados Unidos – China – Guerra comercial – Interdependencia – Competitividad

Abstract

United States and China: the evolution of complexity differentials and commercial disputes

This work aims to analyze the commercial relationship between the United States and China in its current state; mainly, the relative specialization and the complexity differentials in commercial circulation, a fundamental topic to understand the impact that the commercial war initiated by Donald Trump in 2018 can have. We will emphasize the competitiveness factors shown by China in the beginning of the process and currently, as well as the objectives that the Asian power aims at in order to increase its competitiveness. Accordingly, China's role as the coordinator of the global production network is analyzed, especially that of Asia. Finally, conclusions are drawn about the future of the relationship and the current US protectionist strategy.

Keywords: United States - China - Commercial war - Interdependency - Competitiveness

Introducción

En este artículo, se aborda el carácter de la relación comercial entre Estados Unidos y China, intentando analizar la forma que adopta la interdependencia entre ambos países.

En otros trabajos, hemos mostrado que –a partir de la apertura comercial iniciada en los años 80 y profundizada luego– China había pasado a ser el socio privilegiado de los Estados Unidos como proveedor de insumos y partes. La deuda de la potencia norteamericana y las reservas de los países emergentes crecían como reflejo del aumento –aunque con una distribución regresiva– del consumo de aquella y del subconsumo asiático, especialmente chino.

Luego de 20 años, la relación no parece tan obvia y requiere de estudio. Se discute –sobre todo desde los últimos años del gobierno de Barack Obama y más aún desde la irrupción de Donald Trump como presidente– si Estados Unidos, como espacio nacional, puede revertir esa lógica de no producir internamente los insumos para enfrentar la crisis industrial y los problemas sociales que el modelo fue generando. Al mismo tiempo, si este país sigue dominando los nichos de máxima complejidad o si China ya ha comenzado a superarlo y hoy detenta ventajas en los segmentos más altos. Ambas respuestas son imprescindibles para entender el impacto que puede tener la guerra comercial iniciada por Trump en 2018. El análisis se realiza a partir del concepto de “complejidad” en un mundo en el que Estados Unidos ha ido perdiendo autonomía y sufre fuertes condicionamientos en todos los planos.

Para avanzar, profundizamos en el estudio del vínculo comercial entre Estados Unidos y China, con el eje puesto en la especialización que cada uno ha ido adoptando. Para explicar la especialización, se abordan los factores de competitividad que ostentó el país asiático en el inicio del proceso: capital fijo, costos de producción, productividad, y la presencia o no de otros indicadores –más típicos del posfordismo– que le permitirían acceder a un nivel superior de competitividad

tecnológica. Al mismo tiempo, se analiza el rol de China como coordinador de la red productiva asiática. Finalmente, con este análisis se explica la guerra comercial en ciernes y se sacan conclusiones.

Interdependencia y complejidad

Para realizar el análisis propuesto, hay que abordar la lógica actual de las relaciones internacionales, especialmente las que hacen a los intercambios comerciales. Las discusiones al respecto, como es bien sabido, han estado condicionadas por las diferencias entre la teoría política clásica, dominada por el realismo, y las posiciones críticas. Pero en los últimos años ha habido alguna coincidencia, sobre todo alrededor de la idea de la interdependencia.

En efecto, diversos teóricos del realismo estructural comenzaron a plantear el aumento de la influencia del sistema global como un todo. Incluso Waltz introduce la idea de una estructura mundial definida según la distribución (cambiante) de capacidades. De este modo, se asume una perspectiva del todo en que el eje es la relación entre economía y política (Dougherty y Pfaltzgraff, 1993). A fines de los años 70 y durante los 90, Keohane se aleja más del realismo inicial profundizando en el concepto de “interdependencia”, en tanto consecuencia de las múltiples conexiones con efectos recíprocos entre países o actores (por ejemplo, las empresas multinacionales y los actores de la comunidad local). También se asume la pérdida de la hegemonía de los Estados Unidos y la multipolaridad (Piana y Criz Tisera, 2017). Gilpin y Modelski, en los 90, irán por un camino parecido (Neumann, 2004). La misma temática es abordada en paralelo por diversos autores que se focalizan en la idea de la “heterogeneidad sistémica”, que hemos trabajado en otros textos (Adriani y Narodowski, 2010).

La clave, de todos modos –como en Lipietz (1987) y otros tantos–, es el conocimiento, entendido como la capacidad de generar tecnología por parte de una estructura de clases global extendida, que se transmite mediante ese estado transnacionalizado en un marco de interdependencia como consecuencia de la dislocación de los procesos productivos, la financiarización y la profundización de las asimetrías centro-periferia. Se genera una nueva hegemonía basada en una coali-

ción centrada en Estados Unidos, Alemania y Japón aunque con una pérdida de poder a favor de Asia. En esto coinciden Wallerstein y Arrighi, quienes pondrán más énfasis en el ascenso chino, el fortalecimiento del gigante asiático en ese contexto, y una pérdida de autonomía de los Estados Unidos, país que –como hemos mostrado en otros textos– sigue siendo dominante. Como consecuencia de lo anterior hablamos de “unipolarismo condicionado” (Narodowski, 2017).

Los flujos de comercio y la especialización. Presente y futuro

En el artículo antes citado se fundamenta la relación comercial entre ambos países y se brinda un perfil de la especialización.

En 2016 y 2017, a la par de la apreciación del yuan, se verifica, por un lado, una caída de las importaciones chinas del 19 y 11% respecto de 2014. Por el otro, una baja –aunque menor– de las exportaciones (11% promedio). Esto explica una disminución del superávit comercial que, sumada al déficit del turismo, explican a su vez el menor superávit en cuenta corriente. Como el déficit comercial de Estados Unidos sube y el de China baja, el primero mantiene la dependencia y el segundo la disminuye.

Según los datos de ITC (2018), en 2017 el déficit de los Estados Unidos en relación a China en hierro y acero y en la industria metálica era del 4,3% del total. El complejo mecánico y eléctrico-electrónico representaba el 49%; informática, telefonía y televisores –que son productos generalmente maduros–, el 33,2%; las autopartes –en crecimiento– aún apenas superaban el 3% del total. El rubro textil-calzado era el 11%, y plásticos junto a juguetes representaban el 9,5%. Los productos del sector alimenticio fueron en general superavitarios para Estados Unidos.

Según el índice de competitividad revelada –elaborado por nosotros con datos de Comtrade on line–, Estados Unidos aún tiene ventaja en petróleo y químicos, y en productos agrícolas. En tanto, en la sección 6 (materiales y productos finales de cuero, goma, madera, papel, textil –indumentaria, los famosos productos metálicos, hierro y acero), la evolución de Estados Unidos fue errática, pero China tiene la

misma ventaja que tenía en 1995. Por su parte, en máquinas y equipos de transporte (sección 7), Estados Unidos pasó de neutro a tener desventaja competitiva –probablemente debido a los elevados niveles de consumo–, pero no a favor de China sino de Japón, Corea y Filipinas.

Estos datos son coherentes con lo que hemos visto en Narodowski y Remes Lenicov (2014): Estados Unidos aún tiene ventaja en los eslabones más sofisticados y la gran preocupación de China sigue siendo el segmento de semiconductores. La menor ventaja en estos segmentos y mayor en la sección 6 es un indicio claro de la situación china.

A conclusiones similares se llega con el índice de complejidad de las exportaciones del Center of Economic Development at Harvard University (Hausmann e Hidalgo et al., 2011), basado en la cantidad de competidores. Según este mapeo y la actualización de Donoso y Martín (2017), está primero Japón; le siguen entre las economías grandes Alemania, Corea del Sur y Singapur; Estados Unidos está en el puesto 12, habiendo perdido cuatro lugares desde 2000; y China, en el 22, luego de ganar diez puestos desde 2000 y siete desde 2011.

Hay otro indicador que brinda alguna pista: el de patentes. Según información de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (2017), China es el principal receptor de marcas, patentes y diseños industriales, por encima de la suma de los Estados Unidos. Japón, Corea y la Unión Europea. Pero en cuanto al stock total actual, el orden es Estados Unidos, Japón y China. Un dato fundamental es la presentación de solicitudes de patentes en el exterior, porque éstas miden la capacidad de internacionalización y tienen un valor mayor. En ese ámbito Estados Unidos cuadruplica a China, y antes que ésta se ubican Japón y Alemania, lo que explica que el país norteamericano y Japón tengan un superávit de servicios reales en sus cuentas corrientes (Álvarez y Claro, 2008). También es evidente que en los últimos veinte años buena parte de las firmas multinacionales han preferido sostener sus centros de desarrollo y servicios en sus lugares de origen.

Para lograr un desarrollo mayor, China apunta al auto eléctrico, las energías renovables, la biotecnología, y las tecnologías de información y comunicación (TICs)

sofisticadas y de alta gama. En el primer caso, lo hace a partir de una firma americana y otra de origen chino que compiten con Tesla-Panasonic. Las tres han sufrido vaivenes y parecen marchar parejas en cuanto a indicadores (Bloomberg, 2018), pero las empresas asiáticas aprovechan un subsidio solo aplicable a autos chinos con baterías chinas, que dejarán de existir en 2020.

Las energías renovables, por su parte, ya son una tecnología madura en China. Y, mientras que en biotecnología el país aún tiene un retraso relativo por el rol de los Estados Unidos en farmoquímica, en TICs pisan fuerte de la mano de las redes móviles ultrarrápidas de 5G y la inteligencia artificial (IA). En relación con las primeras, para Bloomberg (2018) el problema central de China es que la empresa número uno en fabricación de chips es americana y su gobierno no ha permitido su venta. También es central la presión de dicho gobierno para que el resto del mundo no adopte tecnología china. En Girado (2019), se plantea la misma disyuntiva y se muestra esta situación como inédita porque refleja la posibilidad de competencia en un mercado en el que Estados Unidos dominó desde el inicio. Pero este autor parece reconocer que la mencionada firma norteamericana aún es superior tecnológicamente.

En relación a la IA, China ha lanzado un plan sectorial con el objetivo de dominar los mercados. Para eso avanzan con Tencent, Baidu y Alibaba, las grandes compañías que replican en China Internet, Google, Paypal, y Amazon, entre otros servicios, pero que no han podido salir al mundo (Hernández, 2017). Sin embargo, actualmente las investigaciones en este tema están por debajo de las que se realizan en Estados Unidos y lo mismo sucede con las inversiones. *El Economista* (2018) da como ejemplo la diferencia de facturación entre Apple y Tencent, con ventaja para la primera, aunque admite que es difícil predecir el futuro.

Como se ve, hay una fuerte disputa en la que Estados Unidos, Corea y –en otros segmentos– Japón siguen siendo actores clave. Además, las firmas radicadas en China tienen el mismo origen. Pero al tradicional rol de esta última como proveedora de insumos, partes y productos terminados de baja y media calidad, se ha sumado el de productora de artículos terminados superiores, la mayor parte de ellos evoluciones incrementales de tecnologías maduras.

Sin embargo, China no ha logrado dar el salto y los nichos en los que lo intenta son limitados y duros. Al mismo tiempo, hemos visto la necesidad de los Estados Unidos de seguir comprando a China. De allí el escenario de interdependencia que conserva aún una hegemonía condicionada de Estados Unidos.

Los factores de la competitividad

Lo hasta aquí planteado puede verificarse cuando se analizan los factores de la competitividad del gigante asiático. Siempre ha sido claro el diferencial de la productividad de los Estados Unidos respecto de la de China. Si bien las tasas de aumento han sido positivas en términos relativos para esta última, todavía hay una gran diferencia. No hay datos oficiales, pero según los diversos análisis la productividad china es del 17%, frente a un 30% estadounidense. Depende del sector, de los tamaños de las firmas y, para muchos, de la propiedad de las empresas. Alter, Purdy, Light y Li (2016) afirman que eso se refleja en los diversos rendimientos de los activos.

Desde el inicio, la clave de la competencia china –como así también del aumento de las exportaciones industriales mexicanas, que no abordaremos– ha sido el diferencial salarial, explicado por la sobreexplotación de la mano de obra (Hart-Landsberg y Burkett, 2010) que ha compensado con creces su desventaja en la productividad de la misma respecto de los países desarrollados. En los años 2000, ya iniciado el proceso, el salario mínimo era –según Datosmacro.com (2018)– de 49 dólares, en China, y de 118 dólares, en México, dependiendo del tipo de cambio que se tomase. Mientras tanto, en Estados Unidos, éste ascendía a 892 dólares.

Este fenómeno dio lugar a un aumento muy importante de la formación de capital fijo en relación al PBI, el cual se triplicó entre 1995 y 2008 y alcanzó el récord del 45%. De allí el incremento notable en el ingreso de la inversión extranjera directa (IED) y el aumento de la productividad mencionado. De todos modos, la bibliografía plantea que dicha inversión no ha sido siempre eficiente, no se han priorizado bien los sectores y los costos, y la calidad de los servicios aún no se acerca a la óptima.

Posteriormente, se visualizó el aumento de los salarios mínimos, que pasaron a ser en China entre 160 y 260 dólares, según la provincia, contra los 140 dólares de México que quedó rezagado (Dezan Shira & Associates, 2015; Tradings Economics, 2018; Datosmacro.com, 2018). La normativa indicaba que el aumento debía ser anual desde 2011. Los salarios industriales, según el Anuario Estadístico de Republic of China (2015), serían el triple que el mínimo, unos 800 dólares, es decir un aumento del 19%, de 2000 a 2014, cifra algo mayor según la Organización Internacional del Trabajo (2017). Los inmigrantes, por su parte, estarían más cerca del mínimo que del promedio que, según EuroMonitor, alcanzaría los 550 dólares, contra los 330 de México (Mohiuddin, 2017). En síntesis, el salario chino aumentó en los últimos años pero sigue muy por debajo del de Estados Unidos donde hubo un fuerte estancamiento de las retribuciones. En México, en tanto, continúa la tendencia descendente (Ilo, 2017).

Estos datos han generado la opinión de que China ha aumentado sus salarios pero no ha logrado subas proporcionales de la productividad, por eso ha perdido buena parte de su ventaja inicial. En esa dirección, Perry muestra que los salarios chinos pasaron de ser el 4% de los norteamericanos a ser el 20%, lo que parece ser el *gap* de la productividad. Por eso ve posibles los planes de reindustrializar los Estados Unidos. Por su parte, los datos de costos laborales de Acetool (2018) y Dumaine (2015) confirman esta tendencia. Este último suma al análisis la disminución del precio de la energía en el país americano gracias al *fracking* para decir que los diferenciales totales entre éste y China son de solo el 5%. Das y N'Diaye (2013) van más allá y plantean que el excedente de mano de obra de los últimos veinte años se redujo hasta 2004 y aumentó desde 2008 debido a la coyuntura, pero desaparecerá en 2025 siempre que se mantenga la política actual económica y demográfica más o menos en general. Claro que hay estrategias para demorar este fenómeno; por ejemplo, permitir una migración interna más fuerte.

Este aspecto es central para entender la posibilidad de que vuelvan ciertos procesos productivos a Estados Unidos sin que ello impacte en los precios. Debe quedar claro que no hay datos serios que trabajen con una desagregación sectorial que permita entender estas evoluciones con mayor exactitud. De allí toda la incertidumbre.

En cuanto a la estrategia de aumentar la complejidad, puede verse que China no logra dominar el mundo de la investigación y el desarrollo (I+D). Si bien está haciendo un gran esfuerzo en la inversión en este campo como porcentaje del PBI, es evidente que aún está por debajo de Corea en 2 puntos y de Alemania y Estados Unidos en 1 punto. Esto se traduce en un diferencial con este último en términos de gasto total, y especialmente per cápita, enorme para este destino.

También en cantidad de graduados en Ingeniería o en publicaciones científicas, China sigue detrás de los principales países desarrollados (OCDE, 2013). Y una parte de la bibliografía plantea que los nuevos universitarios no tienen habilidades para el trabajo (Alter, Purdy, Light, Li, 2016).

Por eso, en los dos últimos planes quinquenales de China y en un documento consensuado entre Development Research Center of the State Council, P. R. China y World Bank (2013) hay un fuerte reconocimiento a la necesidad de profundizar en los procesos de la innovación. En el diagnóstico se señala entre las ventajas, más allá de las vinculadas al camino recorrido que acabamos de mencionar, a la capacidad empresarial en diversas regiones aún no explotadas. Como deficiencias surgen el problema de las empresas estatales, la falta de trabajo en red y, especialmente, los problemas de comunicación entre el mundo del conocimiento en China y las multinacionales, así como la falta de dinámica de las pymes.

Dentro del enfoque evolucionista parecen llegar a las mismas conclusiones. Chaminade (2009) plantea que, por entonces, se empezaba a verificar un aumento de los intentos de empresas asiáticas de competir en innovaciones, en el sentido sistémico y también de firmas extranjeras que ubican sus departamentos de I+D en Asia. Especialmente, esto sucede en China y en su industria automotriz. También se mencionan casos de empresas chinas que localizan sus departamentos de I+D en los Estados Unidos o que compran firmas con trayectorias tecnológicas de los países desarrollados. Pero la autora plantea que el sistema de innovación sigue muy fragmentado, lo que se traduce en una escasa colaboración entre los actores, circulación de conocimiento, etc. En Chaminade (2015) la opinión es similar, aunque se presentan evidencias más claras a partir de una base de datos de empresas del sector automotriz y agroalimentario. Del mismo surge, por ejemplo, que mien-

tras Alemania tiene un 84% de las firmas relevadas líderes en innovación, en China ese número desciende al 15%. Esta opinión coincide con otras, como la de Olmo (2016), que valoran el crecimiento de la ciudad de Shenzhen, el “Silicon Valley” chino, en la que conviven Tencet, Huawei o ZTE con múltiples *startups* y con otros que están en una lista de espera. Pero, al mismo tiempo, fuera del llamado “Simply Work” abundan fábricas comunes, con las casas de los trabajadores a veces muy precarias.

El rol coordinador de China en Asia y África

El proceso descrito no es nuevo. Recordemos que en la salida de la crisis de los 70, Japón era el principal socio comercial de los Estados Unidos. Luego se produciría una primera descentralización en Corea del Sur y en los otros tigres asiáticos (Taiwán, Hong Kong, Singapur), y de esta manera se constituirá un núcleo de países avanzados con salarios mínimos de cerca de 1.500 dólares, a excepción de Taiwán que quedó rezagado. Se iniciaba así el proceso que hemos llamado “de interdependencia”.

Recién en los 90, se sumó China y terminó reemplazando a Japón como socio prioritario, con un salario mínimo muy inferior, como ya vimos. Desde fines de los 90, y sobre todo en los años 2000, se unieron a este proceso Indonesia, Tailandia, Malasia, Filipinas, Vietnam y –mucho más chica y retrasada– Camboya. En los últimos años y en cierta medida, también se está sumando Corea del Norte. La clave en todas estas naciones ha sido tener una masa trabajadora con una capacidad técnica superior al salario, lo cual no es muy complicado porque estos giran en torno de los 150 dólares, con la excepción de Filipinas que tiene un mínimo superior. Todos estos países se encuentran, además, dentro de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) y son abiertos.

El principal inversor de la región es la misma China. En otro texto mostramos, como ejemplo, que Vietnam le compra a ella, a Corea y Japón; y exporta el 80% de su PBI, equipos y textiles, indumentaria y calzado principalmente a Estados Unidos y también a China (Jaimarena, Narodowski, Remes Lenicov, 2017). Si China es el principal inversor, el origen esencial de equipos e insumos y hay una fuerte diver-

sificación de los destinos, es evidente que este país, además de producir, coordina el proceso productivo de la región. Para ello, transfiere tecnología, vende insumos, compra productos semiterminados y, en muchos casos, compra energía.

En África sucede lo mismo, aunque hay diferencias en la complejidad del comercio. Por problemas de espacio no nos extenderemos al respecto, sólo diremos que China parece estar construyendo en ese continente una estrategia a futuro similar a la de Asia. Esto se puede observar incluso en la Nueva Ruta de la Seda, su direccionamiento y su amplitud territorial. También van a influir las grandes redes comerciales chinas, como Alibaba, que está compitiendo internacionalmente con Amazon.

En este proceso por el cual China parece coordinar la producción regional, el gigante asiático fue reemplazando partes japonesas y coreanas por componentes propios en un conjunto importante de productos, aunque en los de mayor tecnología no lo ha logrado del todo. Y, al mismo tiempo, ha iniciado un proceso de importación de partes o productos terminados simples del Pacífico Sur. Por eso, como surge de OCDE Data (2018), el componente nacional de sus exportaciones alcanza el 70%, muy superior al 30% que tenía hace veinte años. Sin embargo, Estados Unidos y muchos otros países desarrollados continúan teniendo porcentajes superiores.

La guerra comercial y la interdependencia

A medida que China modifica su perfil productivo y el contenido del comercio, aumentan las disputas y cambian también los sectores involucrados en las mismas. Según el excelente trabajo de D'Elía, Fossati, Nava, Pérez Llana y Galperín (2016), China fue el país menos abierto y el más combatido. El 10% de las quejas desde 2002 hasta 2015, según Gayá y Campos (2016), involucra a la cadena siderometal-mecánica, especialmente a ciertos segmentos del acero que Estados Unidos no quiere perder, pero también a automóviles americanos que son discriminados por China. Justamente, desde la campaña electoral Trump ha apuntado a la promesa de reimpulsar la cadena sider-metalmeccánica-automotriz estadounidense con el

fin de restituir la producción de eslabones que se perdieron y mejorar la situación social de ciertos sectores y territorios de su país.

Pew Research Center (2015) muestra la creciente polarización en la distribución del ingreso en Estados Unidos. Entre 1970 y 2014, el ingreso promedio anual de los hogares de alto ingreso aumentó de 118.617 a 174.625 dólares, es decir un 47%; los hogares de mediano ingreso tuvieron un ascenso en el ingreso promedio del 34%, y alcanzaron los 73.392 dólares al año; mientras que el ingreso promedio de los hogares de ingreso más bajo aumentó el 28%. Además, las personas de entre 18 y 29 años han aumentado su participación en los rubros de más bajos ingresos.

La tendencia proteccionista en el país norteamericano había comenzado en 2008, en los alimentos y textiles. Pero la guerra comercial comenzó en marzo de 2018, con la imposición de un tipo de derecho *ad valorem* adicional del 25% sobre determinados artículos de acero, y del 10% sobre algunos artículos de aluminio y accesorios por motivos “de seguridad nacional”¹.

China respondió con un extra del 15% en los aranceles sobre frutas, vino y similares, y tubos y perfiles sin costura de hierro o acero; y del 25% sobre productos de cerdo desde el 2 de abril. En julio, los Estados Unidos sumaron un arancel del 25% a más productos agrícolas, automóviles, y productos del agua; y un 5% a otros artículos. Y en agosto, ampliaron la lista de gravados con el 25% a productos químicos, goma, plásticos, y siderometalmecánicos. Inmediatamente, China respondió con aranceles extras en químicos, equipos médicos, etc. En septiembre, de nuevo la potencia norteamericana lanzó un listado con un 10% adicional y China respondió del mismo modo². Según Fonrdegloria (2018), en septiembre de 2018 fueron

¹ Esto vino acompañado del impulso fiscal. Es importante decir, aunque no es el eje del trabajo, que según el Presupuesto 2018 el gasto público iba a caer un 1,2% pero luego de la enmienda de febrero de ese año se observó un fuerte aumento, aunque con una redistribución regresiva. El déficit para ese año alcanzó el 4% y para 2019 la situación puede empeorar (Ahrens, 2018).

² En paralelo, en mayo 2018, Estados Unidos activó aranceles al acero, del 25%, y al aluminio, del 10%, contra la Unión Europea, México y Canadá (Abellán, 2018). La lista europea tiene unos 350 productos que incluyen, especialmente, alimentos. También México y Canadá llevaron adelante represalias difíciles de medir hasta la fecha. Según un comunicado del gobierno mexicano citado por la BBC (2018), entre

afectados bienes por 53.000 millones dólares por cada país. Según un seguimiento del Observatorio Económico Latinoamericano (2008) y el trabajo de Ugarteche y Ocampo Blanco (2018), podemos ver que finalmente Estados Unidos sometió 6843 productos chinos por un valor de 250.000 millones de dólares, mientras que China gravó 6213 productos estadounidenses por 113.000 millones de dólares. Sumados, representan el 12% de las exportaciones totales.

Al analizar la cantidad de productos protegidos por Estados Unidos (y no los montos que representan exactamente), el 19.1% del total corresponde a un ítem cuyo saldo comercial es positivo: los productos químicos, especialmente isótopos y algunos derivados del petróleo. Le siguen las máquinas eléctricas (varios generadores de energía con fuertes componentes de hierro y acero, como reactores nucleares, calderas de agua de alta presión, turbinas) con un 15.8%, que junto a metales y a material de transporte se eleva al 27% (debe tenerse en cuenta que este rubro es mucho más relevante en su participación en el déficit comercial total). Los alimentos tomados en conjunto –un segmento también con saldo comercial positivo– son el 14,5% de los productos protegidos; textil e indumentaria –que representan el 11% del déficit– vienen luego, con casi el 14%. Instrumentos de óptica, aparatos de relojería, e instrumentos musicales representan el 3.4% del total de productos, pero pueden ser trascendentes. La lista de China es similar, aunque las participaciones relativas difieren en parte.

Esto demuestra que la estrategia de los Estados Unidos comenzó con metales pero ya tiene una incidencia notable. Es decir, dentro de la protección están principalmente los insumos que dieron lugar al proceso de globalización inicial, pero también se incluye un conjunto de productos terminados de complejidad superior, en respuesta al cambio de perfil de las ventas externas chinas. Y la represalia china se nota por la ampliación de su mercado, es decir, de sus compras.

No es casual que varias firmas innovadoras –más allá de Harley-Davidson, que mantiene una disputa política firme– plantearan los posibles efectos negativos de

los productos arancelados están aceros planos (lámina caliente y fría, incluidos recubiertos y tubos diversos), lámparas, cerdo, embutidos y preparaciones alimenticias, manzanas, uvas, arándanos, y diversos quesos. Estados Unidos, a su vez, los demandó ante la Organización Mundial del Comercio.

la medida, tanto por los costos de los insumos y el precio de venta en China como por el futuro de sus plantas radicadas en Asia. Lo hicieron Daimler AF, BMW, Apple, Hyundai y General Motors, Dell, General Electric, Tesla, Merk, Under Armour, Intel; también las vinculadas al mercado de capitales como Blackrock, Blackstone. El modelo de la mayoría de estas firmas es sostener sus procesos de I+D en Estados Unidos pero escalar en Asia, y Trump no está de acuerdo.

¿Cómo puede jugar la protección de las importaciones? Es difícil analizar el impacto porque el mecanismo de exclusión obliga a las firmas a realizar la solicitud, demostrar que el producto no se puede comprar localmente y luego publicarla por 30 días. En caso positivo, obtendrán una exención por un año. Al 1 de noviembre de 2018, Kruger (2018) dice que se habían presentado 31.527 solicitudes relativas a hierro y acero, de las cuales se aprobaron 11.259 y se rechazaron 4.367. En la práctica hay grandes demoras. Según fuentes periodísticas que se repiten, se esperan crear 33.000 puestos y otros tantos de las mencionadas secciones protegidas. Más allá de otros impactos que se analizan a continuación, esto tiene una influencia espacial definida (en el este, particularmente Michigan, Ohio, Illinois, etc.) que puede explicar, al menos en parte, la medida como estrategia electoral³.

Pero este efecto se compensa con la disminución de las exportaciones, sobre todo de productos terminados. Los datos sobre empresas demandantes de acero que pierden cuotas de mercado por esta razón son muy variados. Según el muy fundamentado trabajo de London y Marcilly (2108), el aumento de 1 punto del arancel estadounidense provocará una caída en la demanda total del resto del mundo del 0,46%, que se eleva a 0,6% para la industria. Los efectos más elevados son en equipos de transporte, máquinas y equipos, y electrónica. El efecto es menor en alimentos, metales, química y textiles.

Entonces, cabe preguntarse si esa resta de ventas externas puede sustituirse con el mercado interno. Aquí las opiniones se bifurcan y, como vimos, para muchos

³ Los analistas han coincidido en que la campaña de Trump priorizó, además de las ciudades pequeñas en general, el rust belt en declive, especialmente Michigan y Ohio, pero también Indiana, Wisconsin y Pennsylvania. Illinois era más difícil por la fuerte identificación de Chicago con el Partido Demócrata.

la respuesta es “so” porque los costos de China han aumentado. Para otros la respuesta es un no rotundo, porque aunque no hay datos certeros, los costos de Asia aún serían inferiores y dejar de comprarles aumentaría los costos de producción norteamericanos (ya sea porque los insumos se adquieren a productores locales más caros o porque se pagan los aranceles) y se produciría la consecuente mayor presión sobre los precios, aunque es arduo calcular con precisión estos impactos. También por el alza de tasas que –además de impactar negativamente en el valor de las acciones, especialmente de las tecnológicas– encarece el crédito y, además, aumenta el gasto público porque vuelve más oneroso el endeudamiento. Rogoff (2018) suma otro impacto: la ralentización de la economía china y sus efectos globales, especialmente por el rol que ocupa ese país en la demanda de bienes de consumo final del resto del mundo.

En lo que respecta a 2018 y 2019, el aumento del PBI en Estados Unidos es el siguiente: para el primer año se acercó al 3%, pero el del segundo se está estimando en 2,5% y tal vez no supere el 2,2% de 2017. China, según las estadísticas oficiales, cerró con un 6,6% muy inferior a las tasas de años precedentes y este año próximo sólo se espera un 6,2%. Tal vez sea muy pronto para afirmarlo, pero el déficit comercial americano siguió creciendo. En otras palabras, el éxito de la guerra comercial ha sido muy relativo.

En este escenario de proteccionismo e impulso fiscal, la relación entre la tasa de inflación y la tasa de interés adopta un rol fundamental para comprender si la estrategia puede dar mejores frutos. El nivel de ocupación de los factores y la política comercial y fiscal implementada generan presiones inflacionarias y éstas exigen un aumento de tasas. Esto lo sostiene la Reserva Federal de los Estados Unidos (Kaplan, 2018) pero también es el reflejo del poder del dólar y de la tradición de la política monetaria de ese país, focalizada en el objetivo de cuidar el ciclo económico interno y exportar la crisis (Aglietta y Coudert, 2015).

Naturalmente, esto repercute en una apreciación del dólar y en un aumento de la liquidez internacional. La ralentización de China suma un factor más contractivo del financiamiento internacional hasta poner en duda la posibilidad de sostener la entrada de capitales en Estados Unidos que la apreciación del dólar impulsa. Más

aún si China continúa manteniendo tasas bajas de migración interna y se propone decididamente aumentar el consumo privado, el turismo o el gasto del gobierno (Setser, 2018). Ese es el límite de esta política. Solo se podría resolver la restricción con un aumento relativo fuerte de la productividad por parte de Estados Unidos, algo difícil de realizar en el corto plazo.

Conclusiones

Hemos intentado analizar el vínculo comercial entre Estados Unidos y China y las especializaciones relativas, en base al concepto de complejidad, en un mundo interdependiente y en el que la potencia norteamericana mantiene el predominio pero sufre diversos condicionamientos asociados, justamente, a este vínculo. La balanza comercial y de servicios actual lo muestra: mientras el déficit comercial de Estados Unidos sube, la cuenta corriente positiva de China baja. Hemos dicho que el primero mantiene la dependencia y el segundo la disminuye.

Pero luego de analizar el índice de ventaja comparativa revelada, el índice de complejidad de las exportaciones del Center of Economic Development at Harvard University, los datos de patentes –tanto stock total actual como patentes en el exterior–, y las características de los segmentos de las cadenas a los que está apuntando China, lo que surge es que los Estados Unidos siguen dominando en los nichos de máxima complejidad pero su exceso de consumo le exige importar productos terminados; y que China ha abandonado su inicial especialización en bienes de complejidad baja y hoy tiene ventajas en media y medio-alta, sobre todo en segmentos en los que los productos se han commoditizado y los procesos han madurado. Por eso China ya no es un simple proveedor de insumos: se ha transformado en coordinador de una red productiva asiática, lo que le permite aprovechar los bajos salarios actuales de una nueva tanda de “tigres” y exportar bienes acabados con mayor contenido local. Pero le cuesta dar un salto en los productos sofisticados.

Eso se nota en los factores de la competitividad: la productividad china sigue lejos de la norteamericana; los salarios también y, aunque se hayan acercado, los costos asiáticos siguen siendo convenientes. Por el contrario, hemos encontrado diversas señales, incluso la propia autocrítica del gigante asiático, de que China no

logra alcanzar a países como Corea, Japón y al mismo Estados Unidos tanto en la inversión en I+D como en la construcción misma de los procesos de investigación.

En ese contexto es que la guerra comercial apuntó primero a los insumos pero fue escalando hasta llegar a productos de mayor complejidad, y por eso tuvo y tiene el rechazo de la mayor parte de las firmas innovadoras. Sin embargo –más allá de los discursos y las estrategias electorales de nacionalistas y globalistas–, parece no tener el resultado esperado. Muchos coinciden en que el aumento del empleo en ciertos sectores se compensará con la disminución de las exportaciones de productos terminados, y que la presión a la inflación y el consecuente aumento de tasas impedirá que se produzca un incremento del nivel de actividad en el largo plazo. La encerrona solo se podría resolver con un aumento de la productividad por parte de Estados Unidos. También lo haría si Trump lograra un cambio de enfoque en la Reserva Federal. Ambos objetivos son difíciles de conseguir. Por lo pronto, en 2019 el aumento del PBI en Estados Unidos estará cercano al 2,2% de 2017.

Bibliografía

Ace Tool. *Labor costs*. Recuperado de: <https://acetooll.commerce.gov/cost-risk-topic/labor-costs>.

Adriani, L., y Narodowski, P. (2010). La importancia del evolucionismo en la economía, en la geografía económica, en los estudios del territorio y en las políticas de desarrollo. *Estudios Socioterritoriales*. Revista del Centro de Investigaciones Geográficas. (8).

Aglietta, M., y Coudert, V. (2015). *El dólar. Pasado, presente y futuro*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Capital Intelectual.

Alter, A., Purdy, M., Light, D., y Li, G. (2016). The view from China's productivity frontier. *Accenture Institute for High Performance*. Recuperado de: <https://www.accenture.com/us-en/insight-outlook-beyond-capital-and-labor-china-productivity-frontier>.

- Agnew, J. (2000). From the political economy of regions to regional political economy. *Progress in Human Geography*. Department of Geography at University of California. 24(1).
- Arrigui, G., y Silver, A. (1999). *Chaos and Governance in the Modern World System*. Minneapolis: Minnesota University Press.
- Bloomberg. (28 de junio de 2018). *La china BYD pisa el acelerador del coche eléctrico: tendrá la fábrica de baterías más grande del mundo en 2019*. Recuperado de: <https://www.eleconomista.es/ecomotor/motor/noticias/9240112/06/18/La-china-BYD-pisa-el-acelerador-del-coche-electrico-tendra-la-fabrica-de-baterias-mas-grande-del-mundo-en-2019.html>.
- Bloomberg. (4 de septiembre de 2018). *China estudia megafusión de operadores de telefonía móvil*. Recuperado de: <https://www.elfinanciero.com.mx/empresas/china-estudia-megafusion-de-operadores-de-telefonía-movil>.
- Castelli, C., y Castellano, D. (2013, septiembre). The internationalisation of R&D: sectoral and geographic patterns of cross-border investments. *Economia e Politica Industriale*. Journal of Industrial and Business Economics. (1). Recuperado de: http://wp.circle.lu.se/upload/CIRCLE/workingpapers/201309_Castelli_Castellani.pdf.
- Chaminade, C. (2009). Understanding the Changes in the Global Distribution of Innovation Activities. A Challenge for Innovation Studies. En Ostreng, W. (Ed.), *Confluence: interdisciplinary communications*. Oslo: Centre for Advanced Study. Recuperado de: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.579.4698&rep=rep1&type=pdf>
- Chaminade, C. (2015). Who are the world leaders in innovation? Exploring the changing role of firms in emerging economies. *Int. J. Technological Learning, Innovation and Development*. 7(4).
- Cox, R. (1993). Más allá de la teoría de las Relaciones Internacionales. En Morales, A. (Comp.), *Poder y orden mundial*. San José: FLACSO.
- Cox, R. (2012). *The Decline of the West' Revisited: Future World Order and a Dialogue of Civilizations*. Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=iPXuvT8rn6c>.

Das, M., y N'Diaye, P. (2013, junio). El fin de la mano de obra barata. *Finanzas & Desarrollo*. FMI. Recuperado de: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2013/06/pdf/das.pdf>.

Dezan Shira & Asoc. (2015). A Complete Guide to China's Minimum Wage Levels by Province, City, and District. Recuperado de: <https://www.china-briefing.com/news/a-complete-guide-to-chinas-minimum-wage-levels-by-province-city-and-district/>.

Dougherty, J., y Pfaltzgraff, R. (1993). *Teorías en pugna en las relaciones internacionales*. Buenos Aires: Centro Editor Latinoamericano.

Dumaine, B. (26 de junio de 2015). U.S. Manufacturing costs are almost as low as China's, and that's a very big deal. *Fortune*. Recuperado de: <https://fortune.com/2015/06/26/fracking-manufacturing-costs/>.

El Economista. (21 de febrero de 2018). *China amenaza a Silicon Valley: podría ser el líder tecnológico mundial en 15 años*. Recuperado de: <https://www.eleconomista.es/internacional/noticias/8952789/02/18/China-se-convertira-en-el-lider-tecnologico-mundial-en-15-anos.html>.

Fondo Monetario Internacional. (2018, octubre). *Perspectivas de la Economía Mundial*. Recuperado de: <https://www.imf.org/es/Publications/WE0/Issues/2018/09/24/world-economic-outlook-october-2018>.

Gayá, R., y Campos, R. (2016). China en la OMC. *Revista Integración & Comercio*. Banco Interamericano de Desarrollo. (40). Recuperado de: <http://intal-icom.iadb.org/notas/39-57/>.

Girado, G. (10 de marzo de 2019). Una de intriga y espionaje: la empresa Huawei y los cinco ojos de Occidente. *Tiempo Argentino*. Recuperado de: <https://www.tiempoar.com.ar/nota/una-de-intriga-y-espionaje-la-empresa-huawei-y-los-cinco-ojos-de-occidente>.

Hart-Landsberg, M, y Burkett, P. (30 de octubre de 2008). *China and Socialism. Market Reforms and Class Struggle*.

- Hausmann, R., Hidalgo, C., et al. (2011). *The Atlas of Economic Complexity. Mapping Paths To Prosperity*. Center of Economic Development at Harvard University. Recuperado de https://atlas.media.mit.edu/static/pdf/atlas/AtlasOfEconomicComplexity_Part_I.pdf.
- Hernández, M. (28 de julio de 2017). *Plan para el desarrollo de la IA en China ¿estrategia para su hegemonía tecnológica mundial?* Observatorio IA. Recuperado de: <https://observatorio-ia.com/desarrollo-inteligencia-artificial-china>.
- Organización Internacional del Trabajo. (2017). *Informe Mundial sobre Salarios 2016/2017: La desigualdad salarial en el lugar de trabajo*. Ginebra: OIT.
- Internacional Trade Centre. (2018). *International Trade Statistics*. Recuperado de: <https://mas-admintools.intracen.org/accounts/activation.aspx?u=7ae3c90f-0a81-44f2-9904-cc21090a9ea6>.
- Jaimarena, R., Narodowski, P., y Remes Lenicov, M. (2017). Los diferendos en el Mar de la China en el marco de la interdependencia global. La relación Vietnam, China y el caso Corea del Norte. *Jornadas de Geografía*. La Plata: UNLP.
- Kaplan, R. (2 de Agosto de 2018). *Where We Stand: Assessment of Economic Conditions and Implications for Monetary Policy*. Federal Reserve Bank of Dallas. Recuperado de: <https://www.dallasfed.org/news/speeches/kaplan/2018/rsk180821>.
- Kruger, A. (19 de noviembre de 2018). El lío proteccionista de Trump. *El Comercio*. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/opinion/colaboradores/lio-proteccionista-trump-anne-kruger-noticia-578819>.
- Lipietz, A. (1987). *Miragens e Milagres. Problemas da industrializacao do Terceiro Mundo*. San Pablo: Nobel.
- London, M. y Marcilly, J. (2108, octubre). *US Trade Protectionism: what are the knock-on effects on global value chains?* COFACE. Recuperado de: <https://www.coface.com.ar/Noticias-y-Publicaciones/Publicaciones/El-proteccionismo-comercial-de-EE.UU.-cuales-son-los-efectos-secundarios-en-las-cadenas-de-valor-mundiales>.

Martínez Cortés, J. (2015, noviembre). *China 2050: Base 2030*. Ponencia presentada en el Sexto Simposio Electrónico Internacional sobre Política china, Barcelona, España. Recuperado de: <http://sp.theorychina.org/webinar/wfxz/wfart/201511/W020151124636207316077.pdf>.

Martínez Ahrens, J. (13 de febrero de 2018). El proyecto de presupuesto para 2019 eleva el déficit hasta casi el billón de dólar. *El País*. Recuperado de: https://elpais.com/internacional/2018/02/12/estados_unidos/1518464528_349849.html.

Mohiuddin, O. (2017, marzo). *China Still Lucrative for Businesses Despite the Rising Wage Rates*. Euromonitor. Recuperado de: <https://blog.euromonitor.com/2017/03/china-still-lucrative-businesses-despite-rising-wage-rates.html>

Narodowski, P. (2017). Las relaciones económicas y políticas entre Estados Unidos de América y China a la luz del concepto de unipolarismo condicionado. *Revista Geopolítica(s)*. Universidad Complutense de Madrid. 8(2). Recuperado de: <https://revistas.ucm.es/index.php/GEOP/article/view/56532>

Neumann, R. (2004, julio-septiembre). Globalización, rol del Estado y relaciones internacionales en el realismo de Robert Gilpin. *Revista de Estudios Internacionales*. 37(146). Recuperado de: https://www.jstor.org/stable/41391790?seq=1#page_scan_tab_contents.

Observatorio Económico Latinoamericano. (2018). *Resumen del listado de productos gravados en la guerra comercial Estados Unidos-China*. Recuperado de: <http://www.obela.org/investigacion/otros/guerra-comercial-Estados%20Unidos-china/saldos>.

OECD. (2013, marzo). *Economic Surveys China*. Recuperado de: <http://www.oecd.org/eco/surveys/Overview%20China%202013-Eng%20modified.pdf>.

OCDE Data. (2018). *Domestic value added in gross exports*. Recuperado de: <https://data.oecd.org/trade/domestic-value-added-in-gross-exports.htm>

Olmo, L. (5 de octubre de 2016). *Luces y sombras de Shenzhen, el Silicon Valley chino*. TICbeat. Recuperado de: <https://www.ticbeat.com/empresa-b2b/luces-y-sombras-de-shenzhen-el-silicon-valley-chino/>.

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. (6 de diciembre de 2017). *China se encuentra a la cabeza en el número de solicitudes de patente, de registro de marcas y de dibujos y modelos industriales en 2016* [Comunicado de prensa]. Recuperado de: https://www.wipo.int/pressroom/es/articles/2017/article_0013.html.

Perry, M. (12 de noviembre de 2011). *Wage Gap With China Continues to Shrink, Which Will Mean More Manufacturing Production in US*. AEIdeas. Recuperado de: <http://www.aei.org/publication/wage-gap-with-china-continues-to-shrink-which-will-mean-more-manufacturing-production-in-u-s/>.

Pew Research Center. (2015). *The American Middle Class Is Losing Ground*. Recuperado de: <https://www.pewsocialtrends.org/2015/12/09/the-american-middle-class-is-losing-ground/>.

Piana, R. S., y Cruz Tisera, J. (2017). Globalización, interdependencia compleja y mundialización: la dialéctica entre lo global y lo local. *Razón Crítica*. Editorial Utadeo. (3). Recuperado de: <https://dx.doi.org/10.21789/25007807.1240>.

Republic of China. (2015). Statistical Yearbook of the Republic of China 2014. En Republic of China (Ed.), Beijing: Directorate-General of Budget, Accounting and Statistics Executive Yuan. Recuperado de: <https://ebook.dgbas.gov.tw/public/Data/5121585452KIDMH9KP.pdf>.

Rogoff, K. (14 de noviembre de 2018). El impacto global de una recesión china. *El Comercio*. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/opinion/colaboradores/impacto-global-recesion-china-kenneth-rogoff-noticia-577306>.

Setser, B. (9 de marzo de 2018). *China's Own Goal: An Unnecessary and Counterproductive (on-budget) Fiscal Consolidation*. Council on Foreign Relations. Recuperado de: <https://www.cfr.org/blog/chinas-own-goal-unnecessary-and-counterproductive-budget-fiscal-consolidation>.

Temple, J. (19 de junio de 2018). El plan de China para dominar el coche eléctrico empieza a dar frutos. *MIT Technology Review*. Recuperado de: <https://www.tech->

nologyreview.es/s/10308/el-plan-de-china-para-dominar-el-coche-electrico-em-pieza-dar-frutos.

Tradings Economics. (2018). *China Average Yearly Wages*. Recuperado de: <https://tradingeconomics.com/china/wages>.

Ugarteche, O., y Ocampo Blanco, A. (1 de noviembre de 2018). Detalles de la guerra comercial EEUU-China y las cadenas globales de valor. *Revista América Latina en Movimiento*. Recuperado de: <https://www.alainet.org/es/articulo/196300>.

The World Bank. (2013). En The World Bank, Development Research Center of the State Council, P. R. China (Ed.), *China 2030. Building a modern, harmonious, and creative society*. Recuperado de: <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/781101468239669951/pdf/China-2030-building-a-modern-harmonious-and-creative-society.pdf>.